

понимают целевые значения параметров производственно-экономической деятельности предприятия. Перечень приоритетов управления может быть достаточно широким и зависит от ситуации на предприятии, целей и стратегий руководства. С одной стороны, это – проблемы качества, ресурсосбережения, изучение инфраструктуры внутренних и внешних рынков, с другой – все общие функции управления: стратегический маркетинг, планирование, организация процессов, учет и контроль, мотивация и регулирование.

Конкурентоспособность предприятия в современных условиях хозяйствования определяется, прежде всего, умением максимально использовать в своих интересах рыночную ситуацию или может сложиться на определенный промежуток времени, для увеличения производства, оказания услуг, товарооборота и получения максимальной прибыли. Главное оценить возможности предприятия по улучшению или удержанию своих позиций.

Потенциальные возможности организаций являются главными в конкурентной борьбе, в которой побеждает тот, кто имеет больший потенциал к росту, к завоеванию различных рынков, к агрессивному наступлению, к маневрированию на рынке.

УДК 336.671

Анастасия Чернявская
(Республика Беларусь)

Научный руководитель Т.А. Тетеринец, к.э.н., доцент
Белорусский государственный аграрный технический университет

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ШАЦКИЙ МАСТЕР»

Любая организация в процессе осуществления своей деятельности неизбежно сталкивается с проблемой рационального соотношения между результатами и затратами на производственную деятельность. Это соотношение определяет эффективность деятельности предприятия в целом. Чем выше эффективность при прочих равных условиях, тем более прибыльно и рентабельно производство. В соответствии с этим перед каждым предприятием, организацией, фирмой стоит первостепенная задача повышения эффективности производственной деятельности.

ООО «Шацкий Мастер» – это единственная компания на территории Республики Беларусь, специализирующаяся на выпуске линейки национальных субпродуктовых изделий. Их продукцией являются сальтисоны, зельцы, рулеты, заливное, флячки. Чтобы оценить эффективность хозяйственной деятельности организации, следует рассмотреть ее основные финансово-экономические показатели.

Таблица 1 – Основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «Шацкий Мастер»

Показатель	Годы			2019 г. к 2017 г. в %	2019 г. к 2017 г. (+ –)
	2017	2018	2019		
Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс. руб.	2705	3408	4268	157,78	1563
Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	2698	3268	3879	143,77	1181
Прибыль (убыток) от реализации продукции, тыс. руб.	-10	99	386	–	396
Прибыль от текущей деятельности, тыс. руб.	-21	125	369	–	390
Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности, тыс. руб.	-47	-25	-58	123,4	-11
Чистая прибыль, тыс. руб.	-69	100	300	–	369
Рентабельность продаж, %	-0,03	0,06	0,16	–	+0,19 п.п.
Рентабельность реализованной продукции, %	-0	0,03	0,1	–	+0,10 п.п.

Источник: собственная разработка

За период 2017–2019 гг. выручка от реализации продукции в ООО «Шацкий Мастер» увеличилась на 57,8 % и составила 4268 тыс. руб. Себестоимость также увеличилась увеличивалась,

прирост составил 43,8 %, в суммарном выражении – 3879 тыс. руб. Рентабельность реализованной продукции за 3 года увеличилась на 0,1 п.п., рентабельность продаж – на 0,19 п.п. Чистая прибыль увеличилась на 369 тыс. руб. и составила в 2019 году 300 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что за три года предприятие добилось увеличения прибыли за счет роста объемов производства. За анализируемый период произошло небольшое сокращение себестоимости, если в 2017 году соотношение выручки к себестоимости было 1,003, то в 2019 – 1,1. Соответственно, одним из эффективных путей увеличения прибыли является сокращение себестоимости. В ООО «Шацкий Мастер» ежегодно внедряются новые технологии, что ведет к оптимизации производства. Также для увеличения результативности функционирования предприятия целесообразно внедрить систему менеджмента качества. Благодаря ней предприятие сможет: уменьшить брак в производстве, тем самым снизить затраты; увеличить качество продукции, а, следовательно, увеличить спрос на свою продукцию и увеличить прибыль.

УДК 330.341.1

Елена Шкода

(Республика Беларусь)

Научный руководитель А.В. Ковтунов, к.э.н., доцент
Белорусский государственный аграрный технический университет

ФАКТОРЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

На управление инновационным потенциалом современных сельскохозяйственных предприятий в практической деятельности влияют многочисленные факторы, которые отличаются разной направленностью действия, происхождением, силой влияния и другими признаками. Следовательно, создание эффективной системы управления инновационным потенциалом – одно из приоритетных заданий, которые стоят перед руководством предприятий, а устранение барьеров, которые мешают осуществлению инновационной деятельности, являет собой решающее условие развития инновационного потенциала и, как следствие, развитию предприятия в целом. В этой связи, одним из актуальных заданий исследования инновационного потенциала яв-